

UNIVERSITI SAINS MALAYSIA

Peperiksaan Semester Kedua  
Sidang Akademik 1999/2000

Februari 2000

AMP 344 - Pengiklanan

Masa : [ 3 jam ]

---

**ARAHAN :**

Sila pastikan bahawa kertas peperiksaan ini mengandungi **DUA (2)** muka surat yang bercetak sebelum anda memulakan peperiksaan.

Jawab **TIGA (3)** soalan. Soalan 1 adalah **WAJIB** dan pilih **DUA (2)** soalan lain.

---

Soalan 1 ( WAJIB )

Anda adalah Pengurus Jualan untuk syarikat, Budak Kacamata Hitam (BKH) Sdn Bhd. Anda yang ingin mengintergrasikan jualan bersemuka (personal selling) dengan aktiviti-aktiviti komunikasi pemasaran yang lain. Syarikat ini menjual cermin mata hitam yang menggunakan perlindungan baru cahaya UV (ultra violet). Perlindungan baru ini dicipta oleh penyelidik syarikat BKH pada awal tahun 1999. Anda telah dipertugaskan berkerjasama dengan Pengarah Pemasaran, serta Pengurus –Pengurus Pengiklanan, Promosi Jualan, Perhubungan Awam dan Pemasaran Langsung (direct marketing).

- (i) Bincangkan langkah-langkah yang perlu diambil oleh syarikat BKH untuk mengintergrasikan jualan bersemuka dengan peralatan komunikasi pemasaran yang lain.

[ 5 markah ]

- (ii) Bincangkan bagaimanakah anda akan memastikan objektif jualan konsisten dengan objektif komunikasi pemasaran.

[ 5 markah ]

- (iii) Bagaimanakah akan anda memotivasikan pasukan jurujual agar menyokong usaha-usaha intergrasi ini?

[ 5 markah ]

- (iv) Bentukkan satu kempen Komunikasi Pemasaran Bersepadu untuk BKH.

[ 35 markah ]

...2/-

Soalan 2

Anda seorang Pengarah Perhubungan Awam untuk Bank Semenanjung Berhad (BSB). Bulan lepas beberapa pelanggan BSB telah dirompak semasa mengeluarkan wang dari mesin ATM. Pengarah Urusan BSB telah mengarahkan anda untuk merancang satu tindakan Perhubungan Awam (PR) untuk mengatasi persepsi dan sikap orang ramai terhadap BSB. Apakah langkah-langkah perancangan krisis anda dalam situasi ini?

[ 25 markah ]

Soalan 3

Syarikat Makan Siap Sekejap Sdn.Bhd. memasarkan masakan siap untuk digunakan dengan ketuhar gelombang Mikrowave. Penyelidikan menunjukkan 40% daripada pelanggan menggunakan kupon dalam pembelian pek-pek masakan siap. Apakah maklumat tambahan yang anda perlu untuk mengenalpastikan potensi keuntungan segmen pasaran 40% ini?

[ 25 markah ]

Soalan 4

Bincangkan peranan dan penggunaan Pembungkusan, Pamiran Dagangan, Perkhidmatan Pelanggan dalam Campuran Komunikasi Pemasaran (Marketing Communication Mix). Jawab dengan menggunakan contoh-contoh.

[ 25 markah ]

Soalan 5

Anda adalah Pengurus Pemasaran untuk Jamu Lawa Sdn. Bhd pengeluar jamu kesihatan yang terkenal di Malaysia. Anda sedang merancang pakej mel terus untuk disasarkan kepada wanita Melayu. Bincangkan langkah anda dalam situasi ini.

[ 25 markah ]

---ooo000ooo---